Colruyt Group wil landbouwgronden actief gaan verwerven en exploiteren

Met de oprichting van een exploitatievennootschap, Agripartners genaamd, wil Colruyt Group zijn bestaande landbouwgronden verder gaan exploiteren en nieuwe landbouwgronden verwerven. “Het is niet de bedoeling dat we die gronden zelf gaan bewerken, dat zullen we doen in samenwerking met lokale landbouwers”, legt Stefan Goethaert, algemeen directeur Colruyt Group Fine Food en verantwoordelijk voor het landbouwbeleid, uit. “Wel willen we verzekeren dat de producten die op onze gronden worden geteeld, zoveel als mogelijk in onze winkels terechtkomen.”

24 SEPTEMBER 2020 – LAATSTE UPDATE 24 SEPTEMBER 2020 22:13

Lees meer over:
distributie
grond



Colruyt Group zoekt al langer de samenwerking op met de land- en tuinbouwsector. Doorheen de jaren werden al een aantal projecten op poten gezet met een directe link naar landbouw. Denk maar aan de rechtstreekse samenwerking met aardappeltelers, het opzetten van een nieuwe Belgische biovarkensketen en een directe samenwerking met drie producentenorganisaties. Met de aankoop van biolandbouwbedrijf Het Zilverleen werd een stap verder gezet. Een zelfstandige boer is er verantwoordelijk voor het dagelijks management, maar belangrijke strategische beslissingen worden samen met Colruyt Group genomen en geëvalueerd.
“Essentieel element in al deze projecten is dat het in samenwerking gebeurt met Belgische, lokale landbouwers. Als Belgische speler willen we ons aanbod immers zoveel als mogelijk Belgisch en lokaal aanbieden en verankeren”, legt Goethaert uit.

Actief op de grondmarkt

Een nieuwe piste in deze samenwerkingsstrategie is het exploiteren van de landbouwgronden die Colruyt Group al in zijn bezit had. Het gaat dan om grond die met oog op een mogelijke uitbreiding werd gekocht rond distributiecentra en in mindere mate rond winkels. Ook vandaag zijn die in landbouwbeheer, maar de Halse supermarktketen heeft geen impact op wat er op die gronden geteeld wordt, laat staan dat de producten ook in de winkels van Colruyt Group terechtkomen. “Dat willen we anders”, klinkt het.

> **“Door zelf landbouwgrond te gaan kopen, zorgen we ervoor dat die gevrijwaard blijft voor landbouw.**

Stefan Goethaert - Algemeen directeur Colruyt Fine Food

Naast de eigen gronden wil Colruyt Group ook actiever worden op de grondmarkt. “Meer en meer landbouwgrond krijgt in de feiten een andere bestemming. Door zelf landbouwgrond te gaan kopen, zorgen we ervoor dat die gevrijwaard blijft voor landbouw”, legt de algemeen directeur Colruyt Group Fine Food uit. Vooral de brede perimeter rond thuisbasis Halle komt in aanmerking voor de aankoop van landbouwgronden. Al kunnen er ook elders een aantal regionale clusters opgestart worden.
Colruyt Group wil zich niet op een agressieve manier in de markt begeven. “We houden onze ogen open en als er zich opportuniteiten voordoen, zullen we daar gebruik van maken", zegt Stefan Goethaert. Hij verwijst daarbij naar de jarenlange ervaring die de supermarktketen heeft met het verwerven van gronden voor winkels of logistieke activiteiten. De kennis die het daarbij heeft opgebouwd, wil het ook aanwenden voor de aankoop van landbouwgrond.

Ieder zijn expertise

Om die landbouwgrond te gaan exploiteren, heeft Colruyt Group de landbouwvennootschap Agripartners in het leven geroepen. “Het is geenszins de bedoeling dat we die gronden zelf gaan bewerken. Ieder zijn expertise en wij zijn geen expert in het telen van gewassen. We weten wel welke producten en welke kwaliteit we nodig hebben in onze winkels. Daarom willen in alle transparantie samenwerken met lokale landbouwers die er producten willen telen die in onze winkels verkocht zullen worden”, luidt het.

> **“We willen een stabiele relatie uitbouwen: langs beide kanten moet er vertrouwen zijn en moet er een economisch rendabel verhaal kunnen geschreven worden.**
>
> Stefan Goethaert - Algemeen directeur Colruyt Fine Food

In eerste instantie mikt de supermarktgroep vooral op gangbare akkerbouwgewassen zoals aardappelen, wortelen, enz. Lokale landbouwers met expertise en een machinepark dat is uitgerust voor die teelten, komen in aanmerking om de gronden te gaan bewerken. “We willen vooral een stabiele relatie uitbouwen. Langs beide kanten moet het gevoel leven dat er vertrouwen is en dat er een economisch rendabel verhaal kan geschreven worden”, benadrukt Goethaert.
Het grote voordeel voor de landbouwer is dat hij vraaggericht gaat produceren. “Als aan onze kwaliteitseisen is voldaan, dan engageren wij ons dat we de gewassen zullen afnemen. Het gaat dus om een rechtstreekse samenwerking, zonder omwegen. Als er een verwerkingsstap nodig is van die gewassen, dan willen we dat duidelijk en transparant aanpakken”, verzekert de supermarktketen.

Duurzaamheid en innovatie

Op iets langere termijn wil Colruyt Group ook samen met de betrokken landbouwers gaan nadenken hoe de landbouwpraktijk duurzamer kan gemaakt worden of hoe innovaties hun intrede kunnen doen. “Ik denk bijvoorbeeld aan het gebruik van water of gewasbeschermingsmiddelen. Wij hebben zelf veel expertise in huis, zeker over water en waterzuivering. We willen samen met de landbouwers rond de tafel gaan zitten en bekijken wat mogelijk is. Dat is een gesprek dat in de twee richtingen zal verlopen, we rekenen dus ook op de kennis en expertise van de landbouwers”, aldus Stefan Goethaert.





Colruyt Group erkent dat het hiermee uit de traditionele rol als retailer stapt, maar wijst erop dat dit ook niet nieuw is. “Binnen de eigen Fine Food productieafdelingen verwerken we al tientallen jaren vlees, bottelen we wijn of maken we koffie”, klinkt het. De retailer benadrukt dat er in de toekomst ook in de bestaande manieren van aankopen van landbouwproducten verder geïnvesteerd zal worden, zoals de aankoop van groenten via de Belgische veilingen of de aankoop van rundvlees via de producentenorganisaties van rundveehouders. “Diversificatie en risicospreiding in het aankopen van landbouwproducten zijn voor een retailer onontbeerlijk, crisissen zoals COVID-19 zetten dit nog eens extra in de verf”, meent Goethaert.
Wel zegt Colruyt Group heel sterk te geloven in dit soort nieuwe vormen van samenwerken binnen de keten. “Er wordt op een transparante manier samengewerkt, op basis van heldere afspraken waar iedereen zich in kan vinden. Door de ideeën en sterktes van alle partijen samen te leggen bouw je een gemeenschappelijk project op”, klinkt het nog.

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws

---

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy

Webdesign by Code d'Or